

linx  
enterprise

# O IMPACTO DA **OMNISCANALIDADE** NA EXPERIÊNCIA DO CONSUMIDOR

COMO INTEGRAR TODOS OS CANAIS DE  
VENDAS DE FORMA FLUIDA



# 1. Por que a omnicanalidade é importante?

A omnicanalidade é um elemento essencial no varejo moderno:

- Permite que os consumidores experimentem uma jornada de compra contínua e integrada em múltiplos canais de vendas, tanto online quanto offline.
- O conceito refere-se à integração de todos os canais de vendas, proporcionando uma experiência unificada para o consumidor.
- Os consumidores modernos esperam uma experiência de compra fluida e sem interrupções, independentemente do canal utilizado.

## 2. Benefícios da integração de canais para o varejo e para os clientes

- Experiência personalizada: a integração de canais permite oferecer personalização em tempo real com base no histórico de dados.
- Satisfação do cliente: pessoas que recebem uma experiência personalizada e fluida tendem a ficar satisfeitas com a marca.
- Fortalecimento da lealdade à marca: consumidores retornam à loja e recomendam marcas que oferecem interações personalizadas e consistentes em todas as plataformas de vendas.

- Eficiência operacional: a omnicanalidade promove redução de custos e otimização de processos.

### 3. Tecnologia como facilitadora

A tecnologia é a parceira ideal para a transformação do varejo omnicanal, permitindo que os varejistas integrem de forma eficiente dados e operações para oferecer uma experiência de compra coesa e personalizada aos consumidores.

- **Integração de Dados:** o uso de inteligência artificial (IA) e automação permite que os varejistas coletem e analisem dados em tempo real, possibilitando a adaptação imediata às necessidades e preferências do consumidor.
- **Digitalização:** permite que os varejistas expandam seu alcance através de plataformas online e integrem essas operações com suas lojas físicas, ampliando as oportunidades de vendas.

### 4. Empresas que integram canais de vendas

#### **AMAZON:**

- Integração avançada: utiliza IA para prever demandas e otimizar estoques.
- Automação: implementação de robôs para melhorar a logística e reduzir tempos de entrega.

- Experiência do cliente: oferece opções de entrega flexíveis e personalização de recomendações.

## **WALMART:**

- Omnicanalidade: integração de canais online e físicos, como o programa de retirada na loja.
- Tecnologia de dados: utiliza big data para personalizar ofertas e melhorar o atendimento ao cliente.
- Eficiência logística: expansão de serviços de entrega e otimização de rotas para redução de custos.
- Empresas que utilizam o Linx OMS em suas operações, como Aramis, O Boticário, Centauro, Studio Z, RiHappy e muitas outras, também contam com esses benefícios para otimizar seus processos de venda e aumentar seus resultados.

## **5. Conte com o Linx OMS para integrar todos os seus canais de vendas**

O Linx OMS é uma solução versátil que impulsiona práticas omnichannel, com funcionalidades que otimizam a gestão de pedidos e a integração de canais de vendas:

- Cinco módulos centrais que proporcionam uma gestão eficiente de estoque, frete, pedidos e operações em loja.
- Aumento de performance dos canais online, com

potencial de 40% de melhoria, com o gerenciamento de estoque e reduzir rupturas.

- Redução de 70% nos custos de frete, graças à otimização da malha logística.
- Ticket médio duas vezes maior devido ao cross-sell para clientes que optam por retirar pedidos na loja.

## **BENEFÍCIOS DO LINX OMS:**

- Facilita a integração de canais.
- Oferece melhorias na eficiência operacional.
- Otimiza a satisfação do cliente.
- Permite que os varejistas atendam às crescentes expectativas do consumidor.

Saiba mais sobre como o [Linx OMS](#) ajuda a sua empresa a integrar canais de vendas e oferecer uma experiência totalmente omnicanal para os seus clientes!